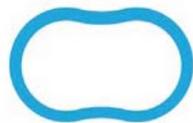


2014年4月期 第3四半期決算説明会



フリービット株式会社
2014/3/13

(注意事項)

本資料に記載されている当社の予想、見通し、目標、計画、戦略等の将来に関する記述は、本資料作成の時点で当社が合理的であると判断する情報に基づき、一定の前提（仮定）を用いており、種々の要因により、実際の業績はこれらの予想・目標等と大きく異なる可能性があります。本資料は、当社の事業戦略の説明資料であり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。

1

本日のアジェンダ

1. 2014年4月期 第3四半期連結業績

2. 2014年4月期の事業進捗

2

2014年4月期 第3四半期 連結業績サマリ

3

2014年4月期 第3四半期業績サマリ

最終利益は3Qにおいて進捗率 167.4%を達成

中期経営計画における、第一の矢「モバイル革命」への
対応が順調に進む

中期経営計画における、B2C(freebit mobile/DTI)、
アドテクノロジー(Full Speed)への注力が
結果として出てくる

3Qからスタートした、freebit mobile事業1.5ヶ月分の
初期立ち上げ費用も吸収して大幅な増益を確保

4

2014年4月期 第3四半期業績サマリ

	前年同期比	通期業績予想進捗	サマリ
売上高	+4.3% <small>※撤退・縮小事業の売上高を除く</small>	76.9%	・重点事業のモバイル/クラウドの成長が継続寄与
EBITDA	+18.2%	—	・営業利益増加により増
営業利益	+58.2%	75.7%	・戦略的モバイルサービス伸長及び、アドテクノロジー領域のサービスの順調な立ち上がりにより増 ・freebit mobile 初期立ち上げ、ATELIER福岡 天神立ち上げ費用をせをセグメント内で吸収
経常利益	+186.6%	83.6%	・営業利益増加により増
当期純利益	+366 百万円	167.4%	・第1四半期にBI社特別調査委員会調査関連費用約1.7億円を特別損失に計上するも、営業利益、経常利益の増加により、大幅な増益を達成

売上・利益ともにほぼ計画どおり進捗
コア事業の成長により、利益は前年を大幅に上回り進捗

5

2014年4月期 第3四半期連結業績

(単位:百万円)

	13/04期 第3四半期 実績	14/04期 第3四半期 実績	前年 同期比	14/04期 通期予想 (修正後)	対通期予想 進捗率	
売上高	事業縮小/ 撤退除く	14,445	15,068	+4.3%	20,000	76.9%
	全体	15,457	15,382	△0.5%		
EBITDA	1,456	1,721	+18.2%	—	—	
営業利益	574	908	+58.2%	1,200	75.7%	
経常利益	291	836	+186.6%	1,000	83.6%	
当期純利益	△198	167	[+366]	100	167.4%	
一株純利益(円)	△10.10	8.57	[+18.67]	—	—	

6

通期業績予想について

4Qにおけるfreebit mobileへの戦略的投資拡大
及びグループ各社の事業進捗、
未確定事項である繰延税金資産の増減等を勘案し、
通期業績予想については、9/12公表値を据え置く

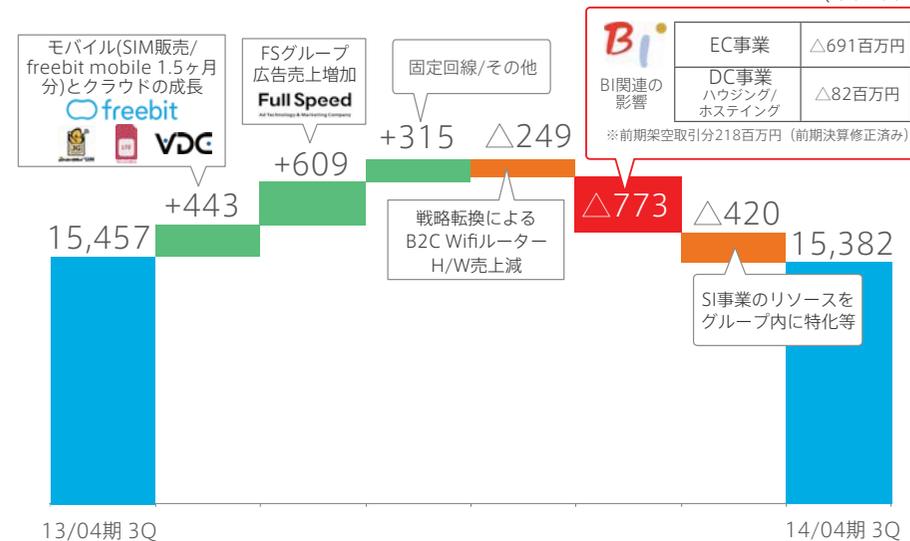
(単位:百万円)

	通期業績予想		
	第3Q実績	9/12公表	通期進捗
売上高	15,382	20,000	76.9%
営業利益	908	1,200	75.7%
経常利益	836	1,000	83.6%
当期純利益	167	100	167.4%

7

前年同期比差異分析-売上高

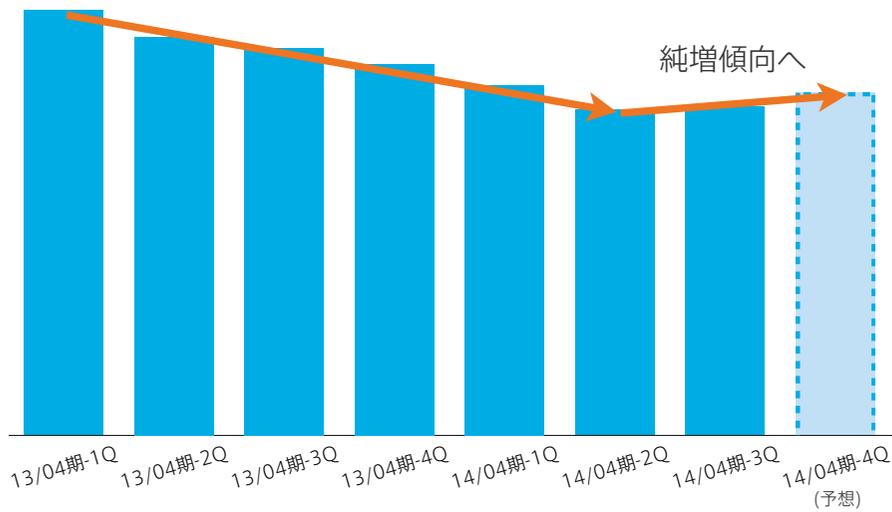
(単位:百万円)



重点事業は堅調に推移。前期獲得した付加価値の低いモバイル事業のH/W売上の減少やBI社の撤退事業等による減、SI事業グループ内リソース変更等により0.5%の減収

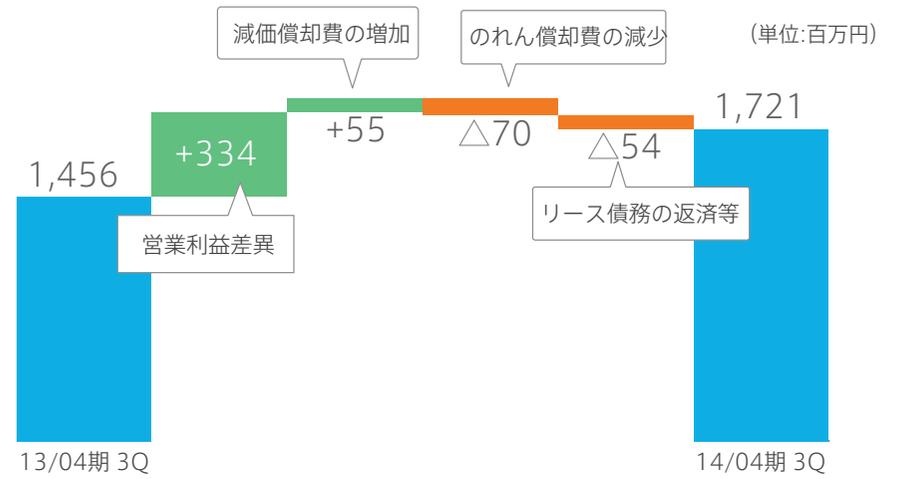
8

(参考)固定回線数の推移



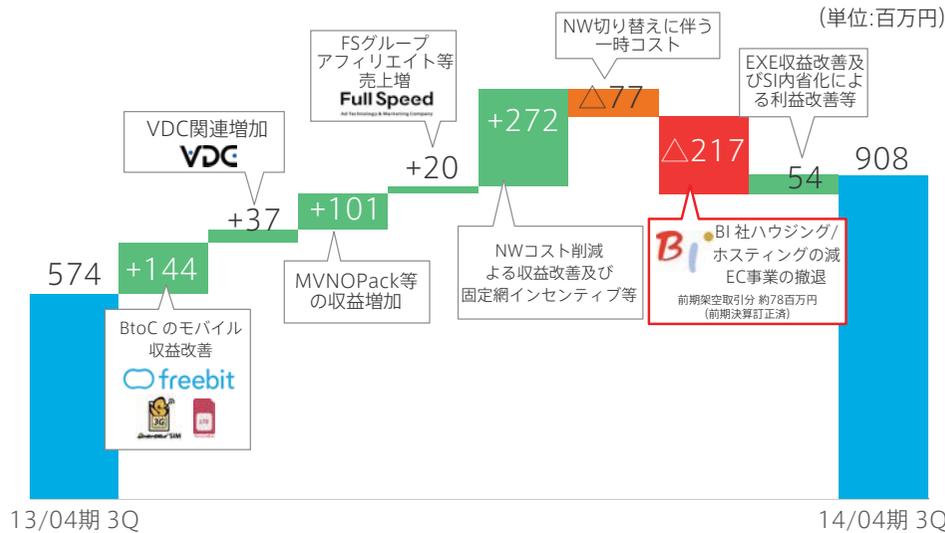
第三四半期から純増傾向へ

前年同期比差異分析-EBITDA



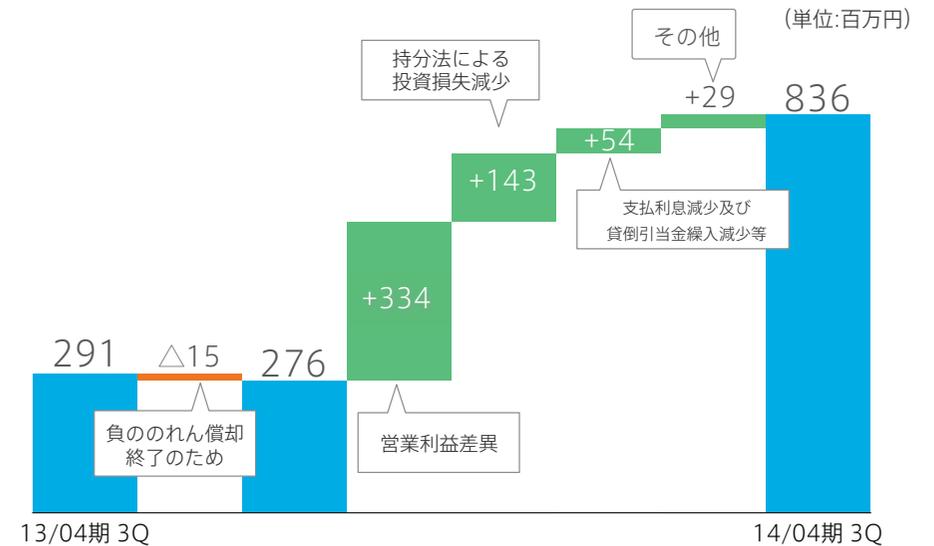
営業利益増加により、EBITDAは前年同期比で18.2%増

前年同期比差異分析-営業利益

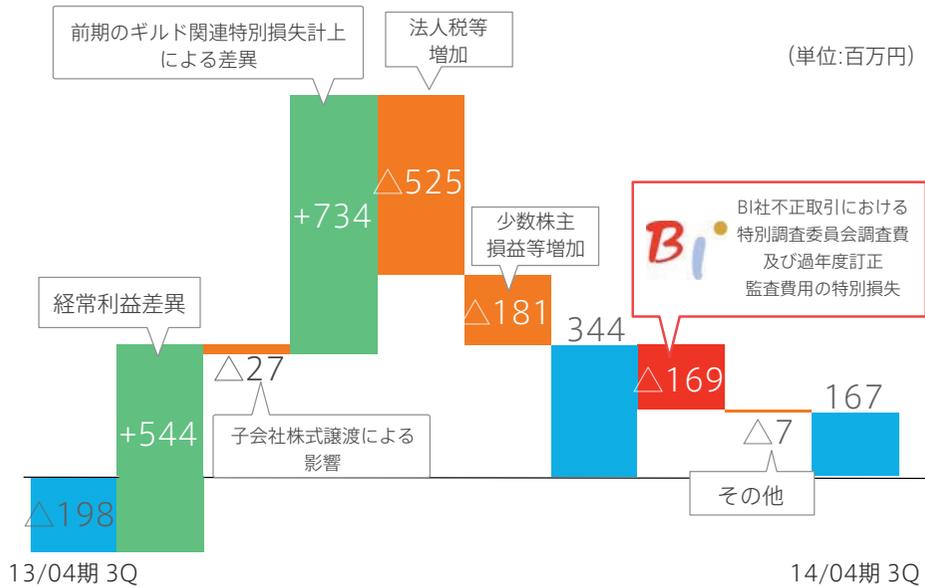


重点事業であるモバイル/クラウド (VDC) の増加及びNWの自社設備への切り替えによるコスト削減が大きく利益貢献し、前年同期比で約1.6倍の増益

前年同期比差異分析-経常利益



前年同期比差異分析-当期純利益



13

第3四半期業績サマリ BS(抜粋)

14

連結業績サマリBS (資産の部)

(単位:百万円)



のれん: 15.9%減

● 既存事業での償却

15

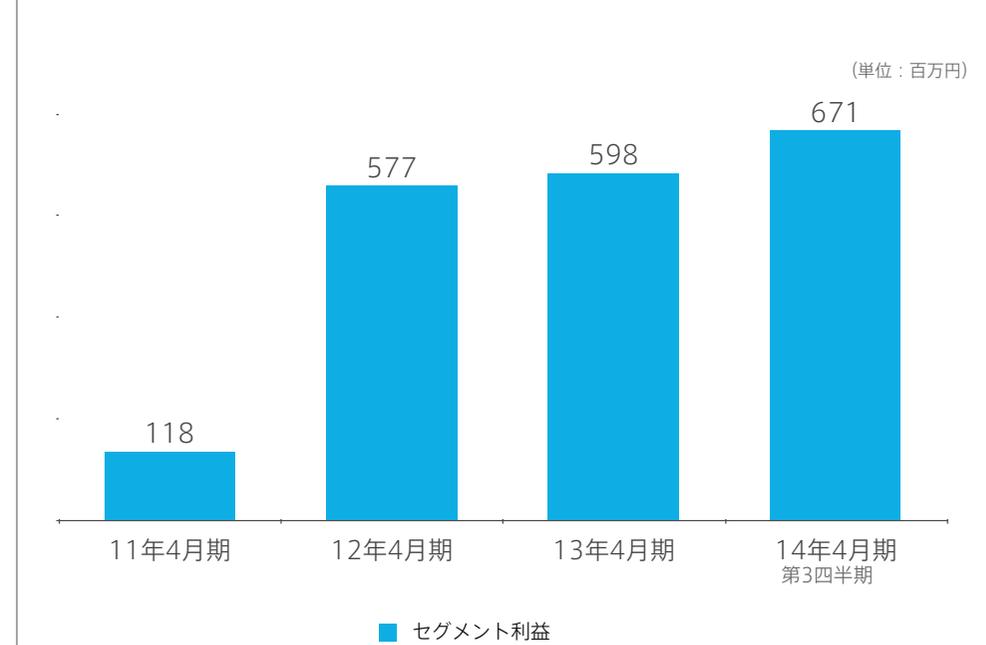
2014年4月期第3四半期 セグメント別業績

16

第3四半期セグメント別業績総括

	売上高 前年同期比	営業利益 前年同期比	セグメント別業績総括
ブロードバンド インフラ	+1.2%	△21.3% <small>MVNO一時費用と 固定網減少</small>	<ul style="list-style-type: none"> 固定網からモバイルへのシフトは順調に推移 固定網の売り下げは下げ止まる MVNO PackはU-NEXT社/ビジョン社への導入他、大手家電メーカーへの採用も決定し、さらに今後も複数社への導入が進む
クラウドコン ピューティング インフラ	+31.5% <small>VDCの売上</small>	△82百万円 <small>レガシーインフラ/ BI社のハウジング・ ホスティング減</small>	<ul style="list-style-type: none"> レガシーサービスからクラウドサービスへのシフトを進める VDCは前期提供開始した大型ユーザの稼働が順調に推移 BIサービス、レガシーサービスは減少 差別化製品による積極セールス及びセミナー開催等による 首都圏以外のエリアにも展開開始
アドテクノロジー インフラ	△1.1%	+59.5%	<ul style="list-style-type: none"> アドテクノロジー領域は利益基調に転換し、同業他社と比較しても高い営業利益率を確立 不採算のEC事業撤退（期初計画折込み）及び季節性などの一時要因により、売上は前年同期を若干下回るも、営業利益は順調に拡大
次世代インターネ ット・ユビキタス インフラ	△71.5%	+91百万円	<ul style="list-style-type: none"> エグゼモード事業の既存商品の撤退とfreebit mobile PandA開発へのシフトの転換が進む(PandA売り上げは、B2Cに) 中期経営計画 SiLK VISION 2016の次の革命領域に向けた準備に着手 Cloud@SDの三菱電機等への採用が決定(第4Q以降で収益に寄与)
B2C(DTI)	+24.9% <small>WiMAXのインセン ティブ売上除く</small>	+70.1%	<ul style="list-style-type: none"> freebit mobile事業は計画通りの立ち上がり。 初期立ち上げ、ATELIER天神立ち上げ費用をセグメント内で吸収。 付加価値の低いWiMAXから自社インフラのSIMの販売への転換が着実に進み収益は大幅に改善
	+15.3% <small>B2C全体</small>		

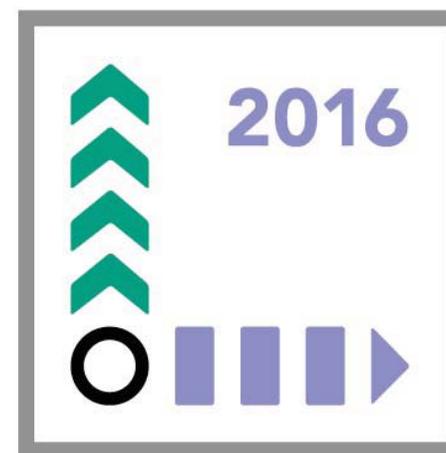
B2Cセグメントの利益推移について



本日のアジェンダ

1. 2014年4月期 第3四半期連結業績

2. 2014年4月期の事業進捗



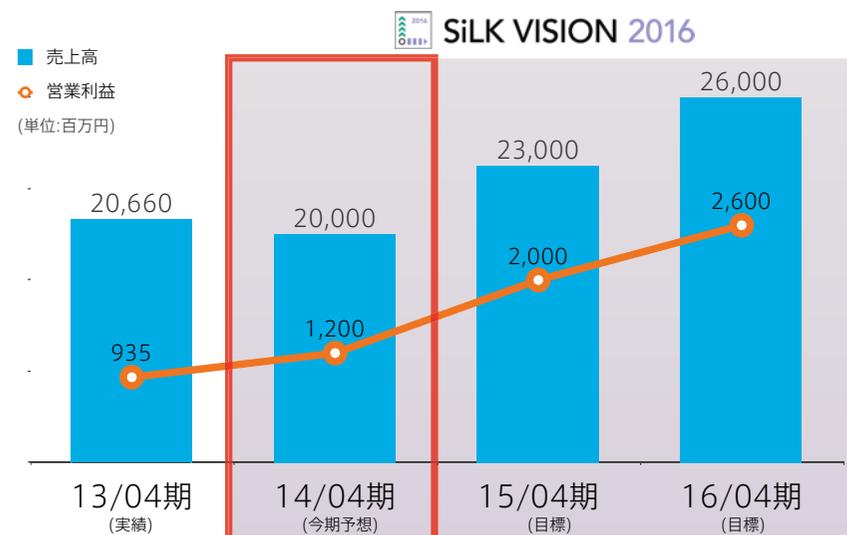
Born in The Garage.

SiLK VISION 2016 業績目標

21

SiLK VISION 2016 業績目標

SiLK VISION 2016も引き続き売上高成長率15%を目指す



22

モバイル革命

生活革命
(生活/医療/高齢者)

生産革命
(Maker Movement)



23

モバイル事業の事業領域

B2C
(一般ユーザ向け)

B2B2B/C
(会員を持つ事業者向け)

M2M
(モノとモノの通信)

24

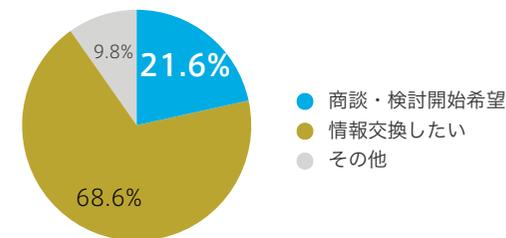
YourNet MVNO Pack

25

FreeBit YourNet MVNO Pack Seminar 開催



MVNO事業の導入に対する意向



アンケートコメント(抜粋)

- SIMフリー端末(OEM/ODM)マッチメイク、M2M事業開発、通信モジュール組み込みなど、一度情報交換のMTGをさせて頂きたい
- MVNO SIMを用いたビジネス構築に非常に興味を持った
- ソリューションとセット販売したい
- 予想より実現できるサービスが大きく驚いた。導入ハードルも想定内なので今後検討していきたい
- MVNOという言葉が意味不明。わかりやすい一般に普及するキーワードが必要

26

モバイル事業の事業領域

B2C
(一般ユーザ向け)

B2B2B/C
(会員を持つ事業者向け)

M2M
(モノとモノの通信)

27

あなたのモバイルコストを1/3へ

42

28

12/7

29

Fukuoka

30

Tenjin

31

ATELIER

第一号店 福岡天神にOPEN!!

32

オープン3日間で来店者数が3,000名！

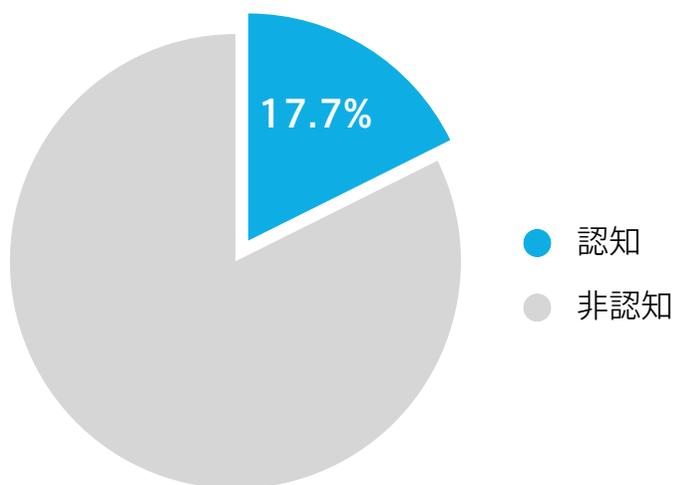
オープンより2ヶ月半で20都道府県から幅広い年齢層の方にご入会申込みをいただきました

33

ATELIERオープン後のDATA

34

ATELIERオープン1か月後のブランド認知度



35

キャリア別イメージ調査



他スマートフォンキャリア(docomo/au/softbank/emobile/willcom)と比較して月額料金や端末料金のコストパフォーマンスの高さが認識される(2位、1位)一方で、ブランドイメージとしては「革新的である」(2位)、「話題性がある」(2位)と高評価

36

ATELIERのKPI

37

ATELIERへの来店者数(広告効果測定)

来店者数に対するお申込み比率

契約時間とATELIER接客の満足度

サポート受付件数、対応時間、満足度

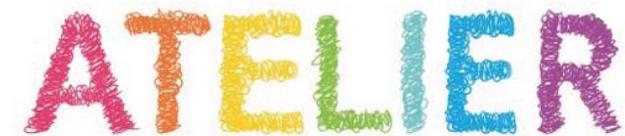
サービス利用動向の分析と満足度

等

38

OPEN 3ヶ月弱で、
個店におけるKPIを全て達成!!

39



ATELIER

第2フェーズへ!

40

モバイルのまったく新しい仕組み始まる

41

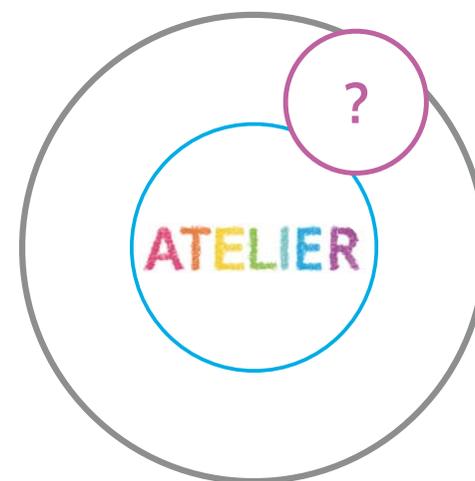
同一エリア内での “店舗ネットワーク実験”

42

ATELIER の商圈

43

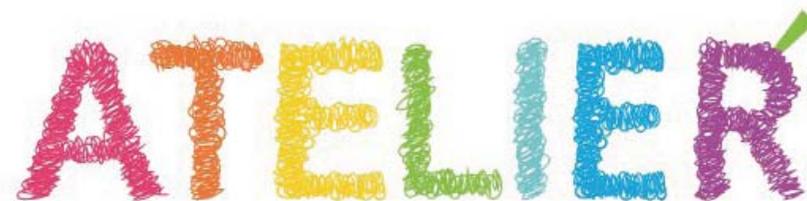
理論商圈範囲



44

新カテゴリー店舗

45

The word "ATELIER" is rendered in a vibrant, multi-colored font where each letter is filled with a dense, scribbled texture. The colors transition from pink on the left to purple on the right.

アトリエ ダッシュ

46

The word "ATELIER" is repeated twice in the same colorful, textured font as seen in the previous slide.

数学における “ 類似物 ”

47

The word "ATELIER" is rendered in the same colorful, textured font as in the other slides.

アトリエ ダッシュ

ATELIERと比較して、半分～60%のコンパクトな坪面積だが、
フリービットグループの独自技術を駆使し、
ATELIER、唐津SmartWorks、渋谷ヘッドクォーターと
仮想的に空間を「同期」させることで、
ATELIERと同様の「フルサービス」を実現

48



全てのファンクションが、独自技術によって
「同期」した運営を実現

3/11

ATELIER

第一号店

KOKURA



Atelier 小倉の提供サービス

<p>サービス紹介</p>  <p>店舗でのCrewによる説明</p>  <p>映像によるサービス説明</p>	<p>入会受付</p> <ul style="list-style-type: none"> データ通信 音声オプション 各種オプション MNP受付(4月以降) 店舗受け取り 	<p>お客様サポート</p>  <ul style="list-style-type: none"> 独自のテレビ電話システムによるプロのサポートを実現 PandA自体の画面共有によるリモートサポートにも対応
<p>PandA Campus</p> <p>60~90分でスマートフォンの基本操作をマスターするPandA講習会</p> 	<p>オリジナルケースの作成</p> <p>3D転写機を店舗に設置 自分だけの、オリジナルケースを作れる</p> 	<p>ペリフェラル販売</p> <p>お客様のニーズに合わせて、取扱い製品を追加予定</p> <ul style="list-style-type: none"> オリジナルケース 保護フィルム SDカード

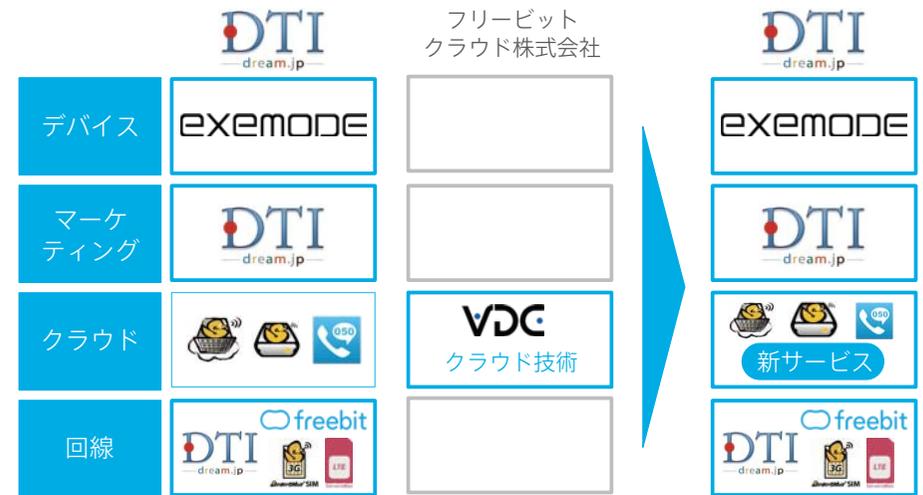
OPEN 3/15

12:00

freebit mobileを支える
組織体制の変更

2/20

モバイル事業強化を目的とした連結子会社間の合併



データセンター及びクラウドサービス事業を運営するフリービットクラウド株式会社をDTIに吸収合併し、freebit mobileにおけるクラウドサービスの強化を図る

本日発表

Pand△ Soft 2.0
"Cloud"





61

freebit mobile オリジナルスマホ PandAの新ファームウェア
PandA Soft 2.0 “Cloud” を開発
徹底したクラウド技術の活用により体感速度を30%~50%アップし、
独自オンラインマーケット、遠隔サポートシステムを追加、
IP電話の品質を大幅に改善し、新“PandA UI”にてSimple操作を実現
~3月末にオンラインアップデート開始、
ご利用のPandAがクラウド技術によりどんどんアップデート！~

62

#1

63



Cloud accelerator

64

Cloud accelerator



PandAの内蔵メモリを最大限有効活用するための freebit mobile純正の統合メモリ管理ソフトを開発。
クラウド上で保持したアプリ監視対象リスト（初回起動時に読み込み）と同時起動するアプリケーションを分析し、クラウド上のサーバーと連携して制御することで、PandAに最適なメモリ効率を実現し
体感速度を30%~50%アップさせるだけでなく、安定性も向上



65

#2

66



Cloud Support “SiLK Touch”

67

Cloud Support “SiLK Touch”



ATELIERに来店されたお客様、電話でfreebit mobileコールセンターにお問い合わせ頂いたお客様に対して、フリービットグループのBPOセンターである唐津スマートワークスより、お客様のPandAに対するリモートサポートサービス（SiLK Touch）を導入。
SiLK Touchはクラウドと連携し、お客様のハードウェア/ソフトウェアの状況を“瞬時”に把握し、プロのサポート・スタッフにより画面を共有しながら丁寧なサポートを実現。



68

#3

69

Cloud VoIP

70

Cloud VoIP

SIPサーバーの改善、通知システムの改善、特許取得のSDN (Software Defined Network)部分の改善、PandA同士の会話時の音声コーデックの改善、MVNO交換により独自帯域制御の改善など膨大な改善を実施

クラウドメモリ管理システムとの密連携により、通話時の優先したメモリ確保などを行い、ネットワーク、サーバー、PandAの密連携により、IP電話の安定した通話環境を実現



71

#4

72



Cloud Market

Cloud Market



Google Playを補完し、必要時には純正ソフトなどをgoogle playを経由せずにアップデートやインストールが可能になるオリジナルマーケットを搭載

Androidスマートフォンは、googleアカウントとの密結合により利便性が高められている反面、初心者の方や高齢者の方等にとっては「わかりにくい」。

誤った操作方法によるgoogleアカウントのロック時等においても、適切に純正ソフトウェアのアップデートを行い、お客様の利用環境をお守りすること等が可能に。



#5



PandA Home



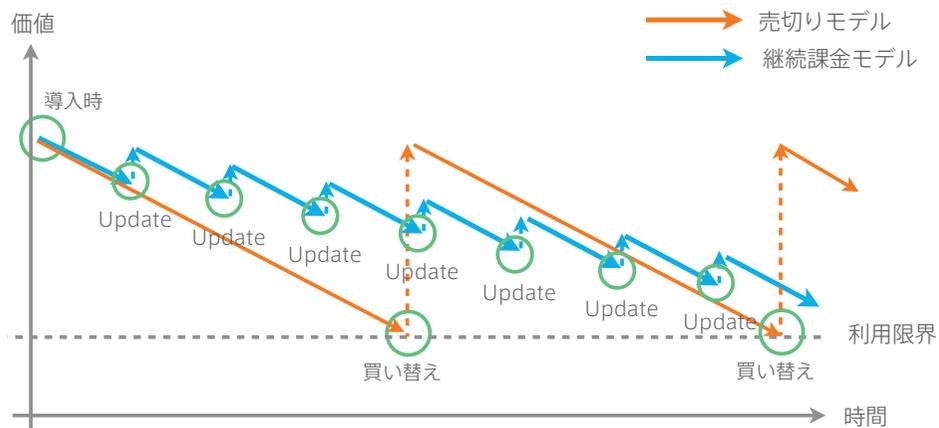
PandA Home



「スマートフォン初心者/高齢者の方でも30分で95%の機能の利用を可能にする」事を目標にし、PandAに最適化された純正ユーザーインターフェース “PandA Home” が完成。
 ワールドビジネスサテライトでもご紹介頂いた、天神UIをバージョンアップし、より洗練された利用が可能に。
 8つの固定機能と、「ショートカット」により圧倒的にSimpleな利用環境を実現



freebit が目指す全く新しい継続課金によるハードウェア利用モデル



売切りモデルは、買ったときが価値のピークで時間経過につれて価値は減少していき、ある限界値（下限）に達すると、新規購入することで価値を追加する。
 freebit mobileでは、ソフトウェアとクラウドのアップグレードで、価値を継続的に追加し、長く製品を使っていただくモデルを目指す

PandA

2nd Lot

生活革命のターゲット

予防/チェック



診察/医療行為



経過観察/健康管理



医療行為のバリューチェーンの前後を
ICTを用いたソリューションで狙う

81

82

M2M/ビッグデータによる貢献

日常生活の中で得られる健康管理に関するデータをサーバ上に蓄積し、
蓄積されたビッグデータを用いて予防医療や経過観察へ活用



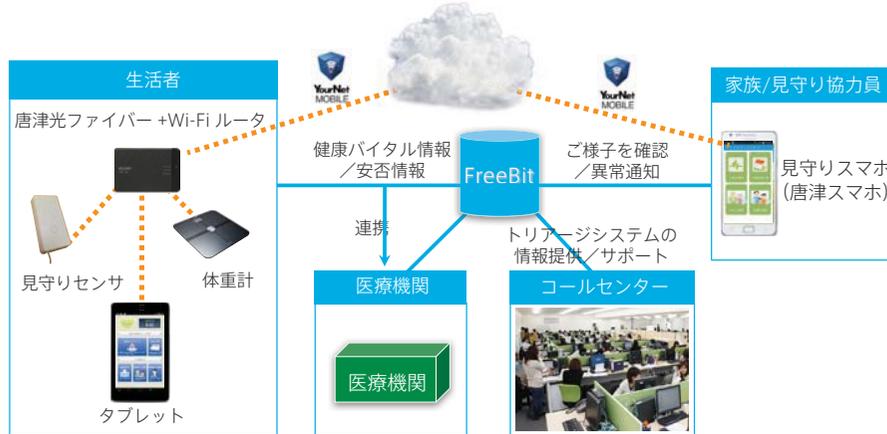
83

1/22

84

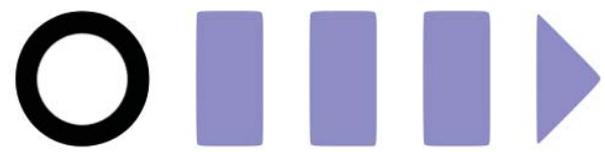
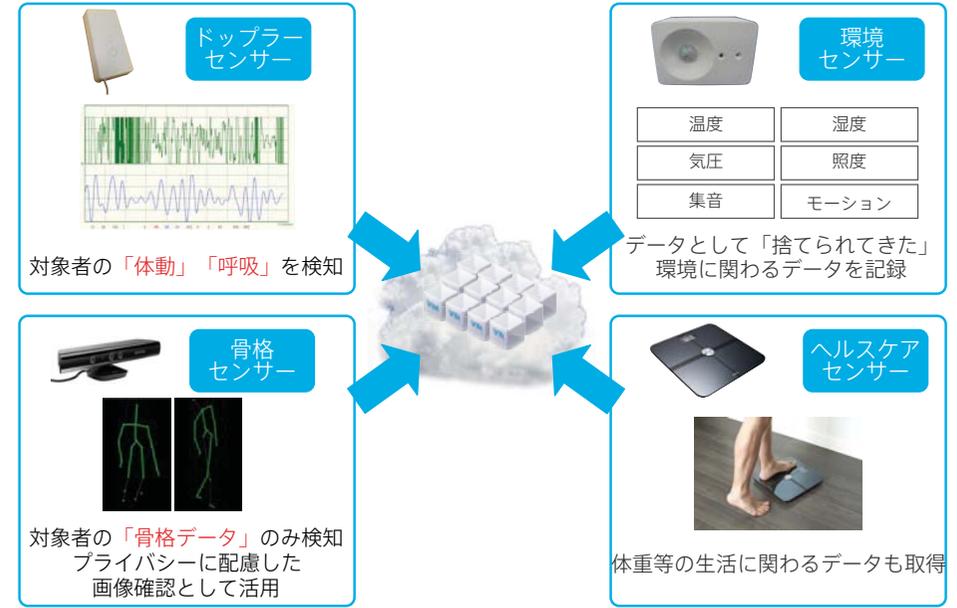
総務省「街づくり推進事業」として、唐津市と共同で
「高齢者向け安心見守り・健康相談システム」の実証実験を
1月27日より正式開始

地域ブランドサービス・M2Mビッグデータ技術・独自健康チェックアルゴリズムを活用し、
高齢者向け渋滞において急拡大する「生活相談」「安否確認」ニーズを満たす高齢者向けサービス



中期経営計画「SV2016」で掲げる「生活革命」領域で
来期からの事業化に向けた実証実験を実施

M2Mとビッグデータ分析による本格的な見守りと健康管理



2/26

SD/USBを利用してあらゆる機器を瞬時にクラウド/M2M対応にするクラウドアーキテクチャ「Plug in Cloud」
搭載製品の「Cloud@SD」が三菱電機のサイネージ端末に採用

～中期経営計画「SiLK VISION2016」にて注力する3つの革命領域において、
センサー技術を活用した「生活革命」および、簡易に機器同士をM2M対応させる
「生産革命」に位置する新ソリューションの提供～



第4四半期以降の動き

第4四半期以降の動き

	主な施策
ブロードバンド インフラ	<ul style="list-style-type: none"> • MVNO Packの確実な導入 →年度内に複数社追加導入予定
クラウドコンピューティング インフラ	<ul style="list-style-type: none"> • 商品の差別化による新マーケティングでのセールス強化 • VDC/YouriDCの地方企業へのセールス強化
アドテクノロジー インフラ	<ul style="list-style-type: none"> • 新付加価値商品のセールス積極化
次世代インターネット・ユビキタス インフラ	<ul style="list-style-type: none"> • freebit mobileサポート • cloud@SDの拡販
B2C(DTI)	<ul style="list-style-type: none"> • 完全なモバイル/クラウドシフト体制の構築 • freebit mobile O2O戦略第2フェーズ開始

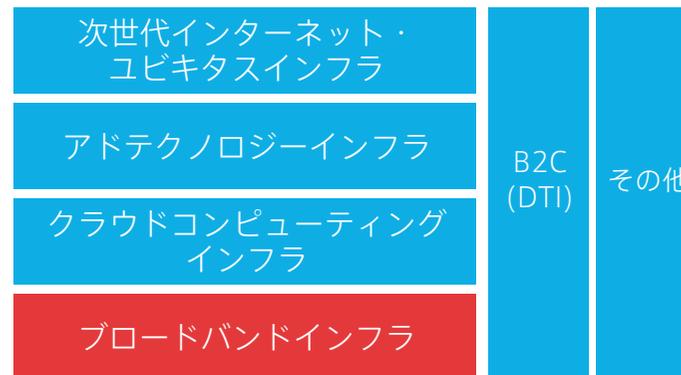
本日のアジェンダ

1. 2014年4月期 第3四半期連結業績
2. 2014年4月期の事業進捗
3. Appendix

2014年4月期第3四半期 セグメント別業績

フリービットグループの事業

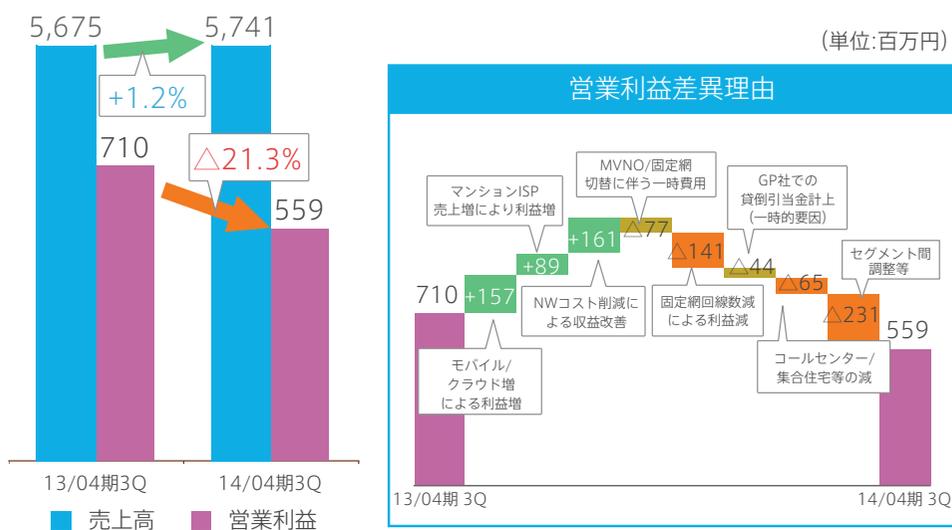
Smart Infra 提供事業



93

94

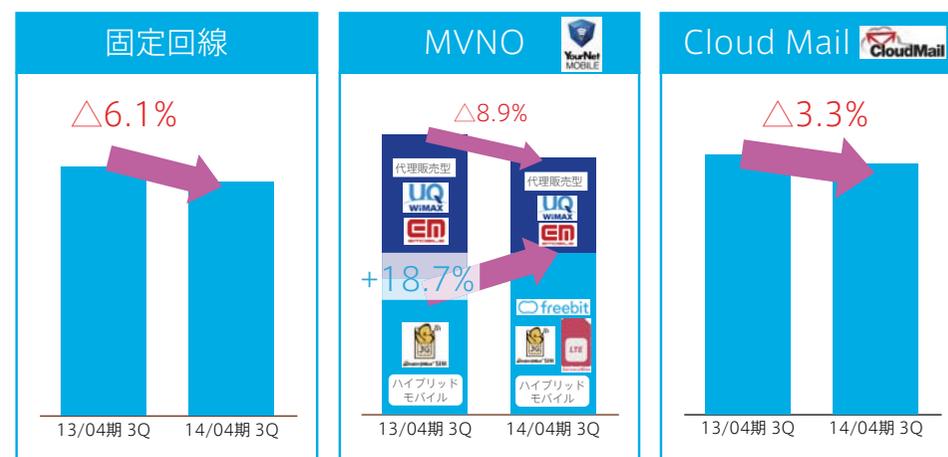
BB インフラ 前年同期比



BBインフラはモバイル/クラウドが順調に推移

95

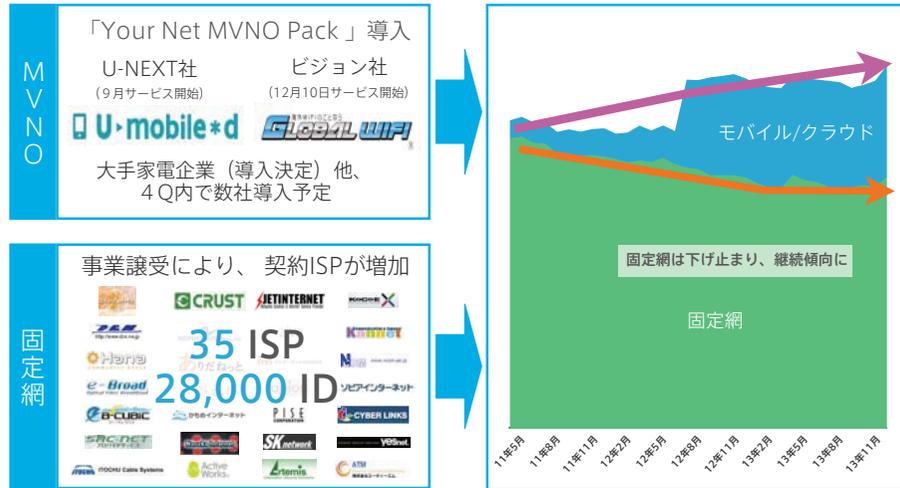
BBインフラ アカウント数推移



固定網からモバイルへのシフトは堅調に推移し、独自NWで提供しているモバイルが増加
CloudMailは、前期2Q時点で大手ISPへの移行が完了しアカウント数は最大化したが
固定網の減少に伴い、CloudMailのアカウント数も減少

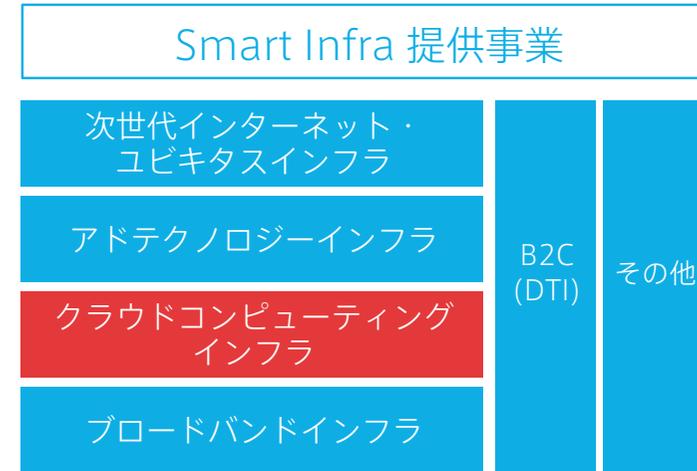
96

BBインフラ事業概況

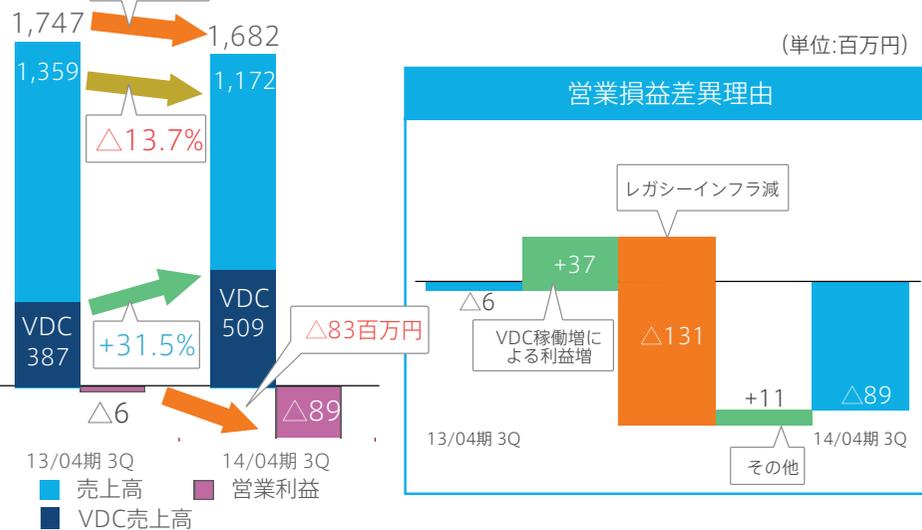


固定網の減少は一旦下げ止まり、注力するMVNO Packの導入が進む

フリービットグループの事業

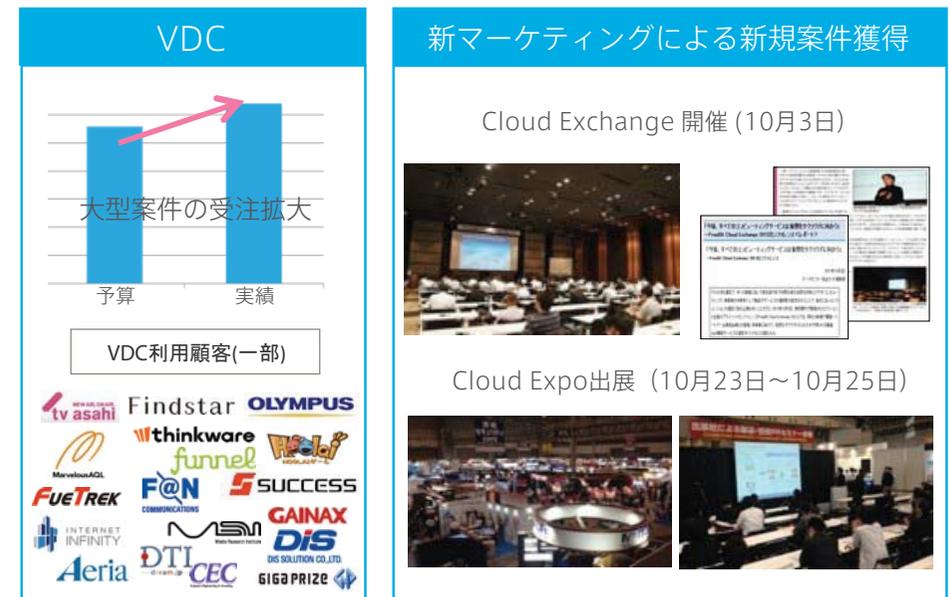


CCインフラ 前年同期比



VDCは昨年獲得していた大型ユーザーの稼働が始まり、順調に推移
 BIのサービス精査及び人的統合はほぼ完了し、3Qより差別化製品による積極セールスを開始。セミナー開催などによる地方企業に向けたセールスも開始

CCインフラ事業概況



フリービットグループの事業

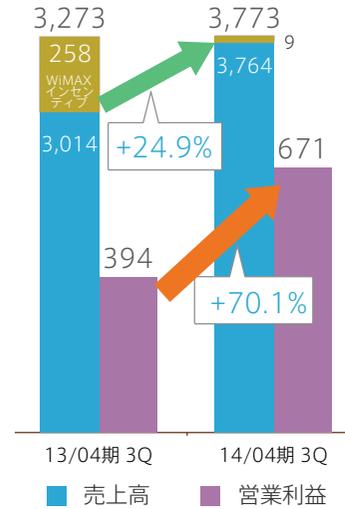
Smart Infra 提供事業



101

B2C(DTI) 前年同期比

(単位:百万円)



売上高:24.9%増^{※1}

(※1:WiMAXのインセンティブ売上除く)

売上高:15.3%増^{※2}

(※2:全体)

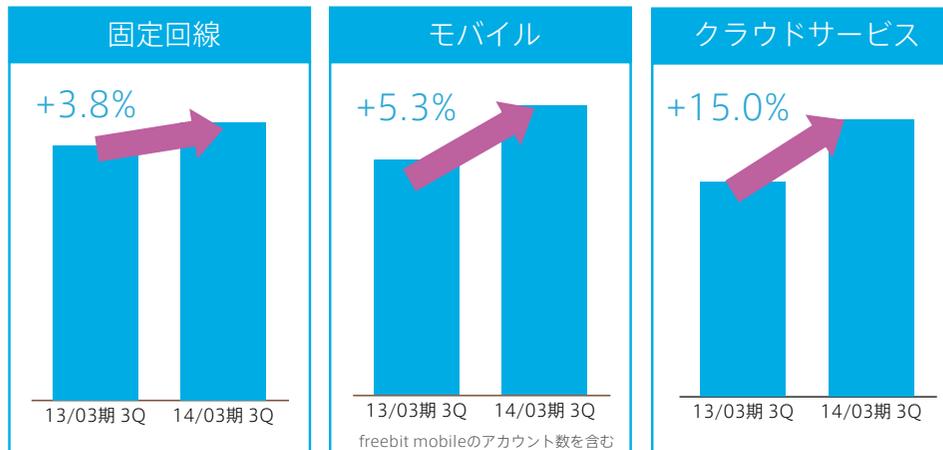
営業利益:70.1%増

- モバイルユーザの増加が堅調に推移
- SIM販売及び固定網の新規獲得等により、前期のWiMAXのインセンティブ売上高 258百万円分を上回る
- 戦略変更による収益率向上により、前期比で大幅増
- アルファインターネットの統合効果も貢献

DTIとしての付加価値の低いWiMAXから自社インフラのSIM販売に戦略転換したことにより、収益は大幅に増加

102

DTIアカウント数推移



アルファインターネットの統合効果と固定網の下げ止まりに加え、モバイルユーザは増加が堅調に推移し、DTIユーザ数は前年同期比:5.4%増加

103

フリービットグループの事業

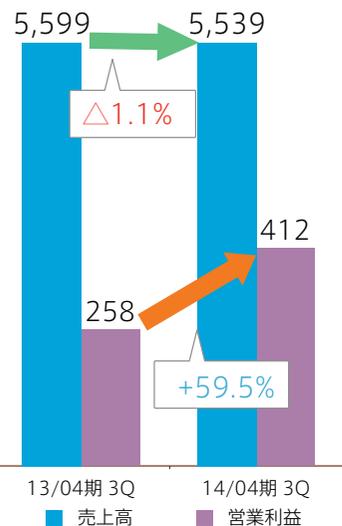
Smart Infra 提供事業



104

ATインフラ 前年同期比

(単位:百万円)

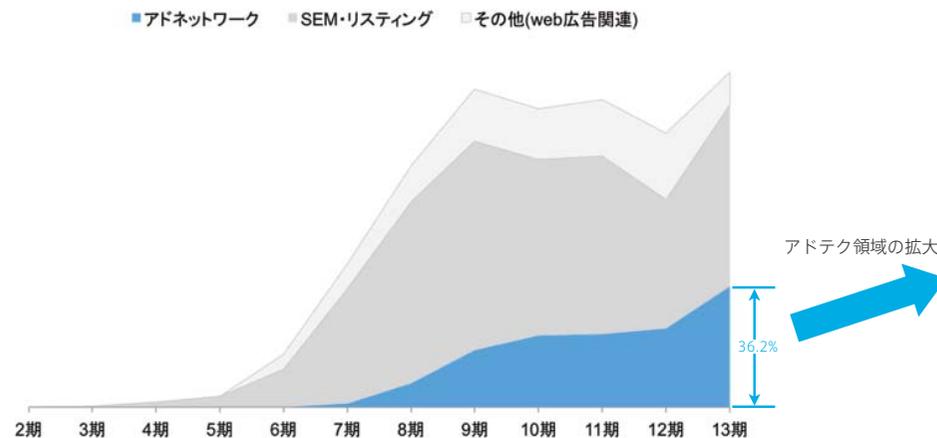


売上高 : $\Delta 1.1\%$ 減
営業利益: 59.5% 増

- 自社開発による広告統合管理システム (Demand Side Platform)の販売開始と順調な立ち上がり
- 期初計画に基づくEC事業の撤退に伴い売上は減少するも、営業利益は順調に拡大

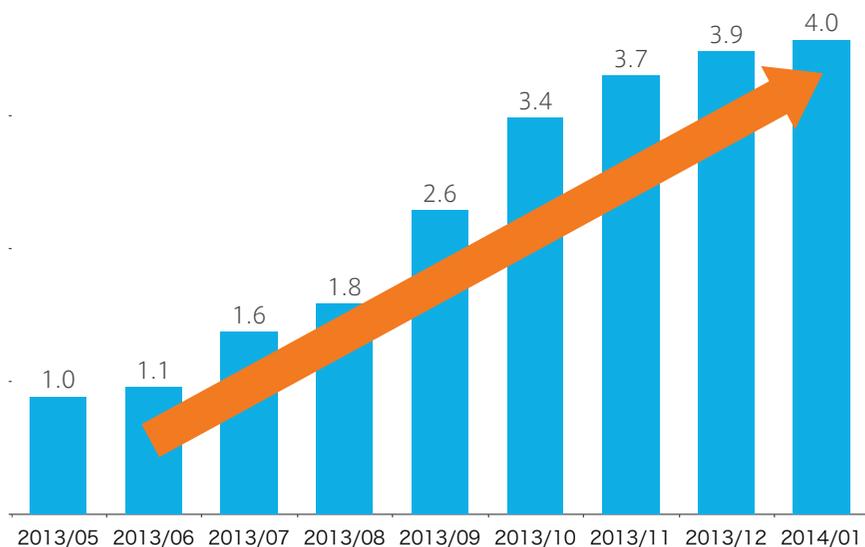
ATインフラも堅調に推移。更なる成長に向けた投資実行フェーズ

アドネットワーク領域の拡大



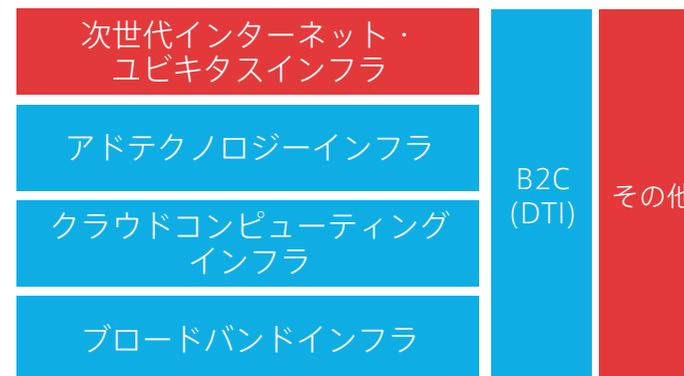
広告の領域において、「SEO」「リスティング」など既存事業に加え、「ディスプレイ広告」「ソーシャル・メディア」「第三者配信 (3PAS)」の領域を深耕アドネットワーク領域へのリソース比重を高め、事業拡大を推し進める

DSP広告の関連売上高(指数)



フリービットグループの事業

Smart Infra 提供事業



次世代インターネット・ユビキタスインフラ/ その他事業 前年同期比

(単位:百万円)

